

JEZYKOZNAWSTWO

KATARZYNA KONDZIOŁA-PICH*

Wydział Filologiczny Uniwersytetu Szczecińskiego

РЕЧЕВЫЕ АКТЫ КАК ПРАГМАТИЧЕСКИЕ ДЕТЕРМИНАНТЫ ЯЗЫКОВОЙ АГРЕССИИ В ЭМОЦИОНАЛЬНОМ ШАНТАЖЕ

В толковых словарях шантаж определяется как «неблаговидные или преступные действия (угроза разоблачения, разглашения компрометирующих сведений) с целью вымогательства, а также вообще угроза, запугивание чем-нибудь с целью создать выгодную для себя обстановку»¹. Поведение шантажиста часто стоит на грани нарушения закона и сводится к демонстрации силы, предъявлению ультиматума, угрозам, а также физическому и психическому насилию. Существуют также такие формы шантажа, в которых основным средством влияния на другого человека является использование чувств и эмоций, связывающих говорящих. Такие ситуации выступают прежде всего в близких семейных, дружеских или партнерских отношениях. В таких случаях мы имеем дело с эмоциональным шантажом, в котором единственным средством достижения цели является не угроза, вымогательство и применение насилия, а прежде всего обещание, просьба, предложение и советы.

Целью данного исследования является определение и характеристика речевых актов, выступающих в эмоциональном шантаже. Мы одновременно принимаем, что эмоциональный шантаж – это мощная форма манипулирования, заключающаяся во влиянии на эмоции и чувства другого человека – обычно партнера в близких отношениях. Характерной особенностью является здесь

* Adiunkt w Zakładzie Języków i Kultur Słowiańskich Instytutu Filologii Słowiańskiej Uniwersytetu Szczecińskiego; zainteresowania naukowe: pragmatyka, teoria aktów mowy, komunikacja międzyludzka i międzykulturowa.

1 Сергей И. Ожегов, Наталия Ю. Шведова, *Толковый словарь русского языка* (Москва: Азбуковник, 2002).

чрезвычайно умный камуфляж манипулятивного характера этих поведений². Таким образом, эмоциональный шантаж стоит определить как посредственный вид речевой агрессии. Л. Комалова³ замечает, что агрессия в терминах лингвистов – это «разрушение гармоничного строя коммуникации»; «наступательное доминирующее речевое поведение»; «вербализованное эмоциональное реагирование»; «дискомфортно-психологическое общение»; «речевой акт, заменяющий агрессивное физическое действие»; «нежелательное речевое явление»; «вторжение в когнитивное речевое пространство адресата»; «способ создания коммуникативного дисбаланса»⁴. Мы, вслед за К.Ф. Седовым, под речевой агрессией понимаем «целенаправленное коммуникативное действие, ориентированное на то, чтобы вызвать негативное эмоционально-психологическое состояние (страх, фрустрацию и т.п.) у объекта речевого воздействия»⁵.

На уровне языковой прагматики можно выделить индикаторы агрессии в речи. По мнению Л. Комаловой, к ним относятся следующие⁶:

- использование стратегии понижения статуса объекта, описываемого в тексте,
- навешивание ярлыков, характеризующихся идеологизированностью, субъективностью и предубежденностью,
- переход на личности,
- умаление значимости (*всякие, разные, какой-нибудь там*),
- абсолютное доминантное положение адресанта по отношению к адресату,
- недоверие к оппоненту, сомнение в достоверности его слов (могут использоваться кавычки и лексические маркеры, такие как *якобы, так называемый, пресловутый*),
- дистанцирование с адресатом, создание чуждости (*эти, они, и иже с ними, там, заморские, забугорные, заграничные*),
- применение игры слов, каламбура, которые в косвенной форме выражают содержание непристойного характера, направленное на персонаж (*Раша тудей, Раша сюдей, Мизулина запретила россиянам сосать*),

2 Marta Pawelec, Jacek Łukasiewicz, „Szantaż emocjonalny w relacjach rówieśniczych”, *Rocznik Nauk o Rodzinie i Pracy Socjalnej* 59 (2012), 4: 299.

3 Лилия Р. Комалова, „Типология мультILINGВАЛЬНОЙ вербализации эмоционального состояния «агрессия» (на материале разносистемных данных корпусной лингвистики)” (Докторская диссертация, Москва: Московский государственный лингвистический университет, 2016).

4 Комалова, „Типология мультILINGВАЛЬНОЙ вербализации”, 74–75.

5 Константин Ф. Седов, „Речевая агрессия и агрессивность как черта речевого портрета”, в: *Социальная психолINGВИСТИКА: Хрестоматия*, ред. Константин Ф. Седов, (Москва: Лабиринт, 2007), 250–277.

6 Комалова, „Типология мультILINGВАЛЬНОЙ вербализации”, 80–81.

- перегруженность текста негативной информацией, основная цель которой – произвести впечатление на воображение реципиента,
- нарушение логики посредством сближения неоднородных, неоднородных фактов / явлений; неправомерного противопоставления / генерализации / обобщения / включения одного понятия в другое как якобы видовое в родовое; представления субъективного суждения / мнения или оценки единственно возможными или общеизвестными; категорического утверждения без ограничения или конкретизации (*Если женщина идет с опущенной головой – у нее есть любовник!*).

К видам коммуникативного поведения, в которых проявляется агрессия, лингвисты зачисляют прежде всего речевые акты с отрицательным эмоциональным зарядом, напр. обвинение, грубое требование, грубый отказ, угроза, зложелание, брань, клевета, насмешка (колкость), упрёк⁷. В настоящей работе мы принимаем однако, что речевая агрессия может быть выражена посредственно, при помощи нейтральных или (реже) положительных с точки зрения эмоционального заряда речевых актов, таких как, напр. совет или обещание. Тогда мы имеем дело со скрытой агрессией, которая является мощным средством манипулирования собеседником.

Материалом исследования послужили высказывания, почерпнутые из интернет-форумов и блогов.

Употребление конкретного речевого акта в эмоциональном шантаже тесно связано с типом манипулятора-шантажиста. С. Форуард и Д. Фрейзер⁸ выделяют следующие типы:

- а) палач – он угрожает неприятностями (*Если ты от меня уйдешь, ты больше не увидишь своих детей*);
- б) добровольная жертва – он обещает навредить себе, если мы откажемся поступать так, как он хочет (*Если ты от меня уйдешь, я покончу с собой*);
- в) тученик – он старается сделать нас ответственным за свои страдания (*Посмотри, до чего ты довел свою мать!*);

7 Ср. Ирина Б. Лазебная, „Особенности выражения речевой агрессии в современном английском языке“ (Докторская диссертация, Автореферат, Белгород: Белгородский государственный национальный исследовательский университет, 2007), доступ 5.07.2017, <http://www.dissercat.com/content/osobennosti-vyrazheniya-rechevoi-agressii-v-sovremennom-angliiskom-yazyke>.

8 Сюзан Форуард, Донна Фрейзер, *Эмоциональный шантаж*, перевод: Александр Савинов, (Москва: АСТ, 2005).

г) торговец ложными надеждами – он обещает крупные выгоды в обмен на помощь, поддержку (*Если ты войдешь со мной в долю, ты получишь огромную прибыль*)⁹.

Примененные на этой основе речевые акты могут быть дифференцированы по типам иллюкутивной цели.

1. Директивные речевые акты

К этой группе относятся выступающие в эмоциональном шантаже следующие акты речи: требование, угроза, предупреждение, просьба, предложение.

Самым ярким примером употребления речевого акта **требования** являются высказывания шантажиста типа «Палач». Это человек, который чётко определяет свои ожидания и прямо говорит о возможных последствиях несоблюдения его воли; напр.:

(1) *Если ты не женишься на ней, то я лишу тебя наследства!*¹⁰

Речевой акт требования принадлежит к категорическим побуждениям, в которых невыполнение действия влечёт определённые последствия для адресата¹¹. Во многих современных работах осознаётся необходимость различать разновидности требования. Так, например, в связи с анализом группы косвенных требований в работе В.Л. Омеляненко¹² выделяются положительные требования (просьба, доверие, одобрение) нейтральные требования (совет, намек, условное требование, требование в игровом оформлении) и негативные требования (порицание, недоверие, угроза).

Типичным средством выражения требования в речи являются конструкции в повелительном наклонении¹³, напр.:

(2) *Иди сюда!*

(3) *Не делайте этого!*

(4) *Не смей меня перебивать!*

(5) *Помоги маме убрать в кухне.*

9 Антон Солдатов, „Эмоциональный шантаж: как не дать собой манипулировать”, доступ 5.07.2017, <http://www.psychologies.ru/self-knowledge/communication/emotsionalnyiy-shantaj-kak-ne-dat-soboy-manipulirovat/>.

10 <http://anekdotov.me/muzhchiny-i-zhenshhiny/135783-razgovarivayut-dva-evnuxa-otec-mnegovorit-esli-ty.html>, доступ 15.07.2017.

11 Ирина П. Лысакова, Татьяна М. Веселовская, *Прагматика побудительных речевых актов в русском языке* (Щецин – Росток: PRINR GROUP Sp. z o. o., 2008), 29.

12 Виталий Л. Омеляненко, *Теория и методика воспитания* (uchebnikionline.com), доступ 16.07.2017, https://uchebnikionline.com/pedagogika/teoriya_i_metodika_vihovannya_omelyanenko_vl/grupi_nepryamih_vimog.htm.

13 Омеляненко, *Теория и методика*, 197.

(6) *Давайте не нарушать правила!*

Однако, в эмоциональном шантаже свои требования говорящий выдвигает посредственно – без использования повелительного наклонения глагола или перформатива *я требую*. Значение речевого действия такого типа может быть расшифровано только с помощью процесса контекстуализации, а высказывание чаще всего принимает форму *если..., (то)...*, напр.

(7) *Если ты не согласишься, я буду приставать к тебе всегда.*¹⁴

В этом контексте фрагмент высказывания *Если ты не согласишься* является косвенным требованием о содержании ‘согласись’.

Однако, при отсутствии авторитарной позиции говорящего, адресант не может быть уверен в том, будет ли его требование выполнено или нет. Для достижения этой уверенности шантажист использует **угрозу**.

Согласно классификации Дж. Серла¹⁵, угроза относится к комиссивам, т.е. речевым актам, которых цель состоит в том, чтобы обязать говорящего сделать нечто. Угрожая, говорящий принимает на себя обязательство реализовать определённое действие – в ущерб слушающему. В современных исследованиях, однако, преобладает тенденция к комплексному анализу семантической структуры угрозы¹⁶. Лингвисты выделяют две части этой структуры. Первая лежит в поле комиссива, но вторая относится к побуждению – её сущность состоит в выражении воли говорящего, который пытается заставить адресата выполнить определённое действие или перейти в определённое состояние. Таким образом, угроза является сложным директивно-комиссивным речевым актом.

Речевые акты требования и угрозы в эмоциональном шантаже всегда образуют единое целое, что может быть проиллюстрировано следующими примерами:

(8) *Если ты уйдешь от меня (косвенное требование о содержании ‘не уходи от меня’), я тебя убью (угроза)*¹⁷.

14 <https://litlife.club/br/?b=239288&p=3>, доступ 17.07.2017.

15 Джон Серл, „Классификация иллокутивных актов”, *Новое в зарубежной лингвистике*, вып. XVII, *Теория речевых актов* 17 (1986): 170–194.

16 Ср. Olga Przybyła, *Akty mowy w języku nauczycieli* (Katowice: Wydawnictwo UŚ, 2004), 79; Izabela Prokop, *Aspekty analizy pragmatycznej* (Poznań: Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza, 2010), 116; Magdalena Trysińska, *Akty mowy jako klucz do interpretacji postaw rodzicielskich. Wychowawcze, komunikacyjne i edukacyjne aspekty filmów animowanych dla dzieci (na przykładzie filmów emitowanych w MiniMini+ i Cartoon Network)* (Warszawa: Wydawnictwo Wydziału Polonistyki UW, 2015), 79; Елена В. Ерофеева, „Речевые акты угрозы и предупреждения и их косвенная реализация во французском дискурсе”, *Политическая лингвистика* 50 (2014), 4: 241.

17 <https://www.facebook.com/VestyIsrael/posts/1021992301209905:0>, доступ 5.07.2017.

- (9) *Если ты не будешь слушаться меня* (косвенное **требование** о содержании ‘слушайся меня’), *я лишу тебя наследства* (**угроза**)¹⁸.
- (10) *Если хоть слово плохое скажешь* (косвенное **требование** о содержании ‘ничего не говори’), *я тебе вообще жить не дам* (**угроза**)¹⁹.
- (11) *Если ты будешь плохо себя вести* (косвенное **требование** о содержании ‘веди себя хорошо’), *я отдам тебя вот этому дяде* (**угроза**)²⁰.

С коммуникативной точки зрения, так построенные высказывания часто приобретают форму ультиматума (напр. *Если ты мне не уступишь, мы расстанемся навсегда*) или становятся средством игры на чувствах. Это относится, прежде всего, к общению с детьми, напр.:

- (12) *Будешь плохо себя вести* (косвенное **требование** о содержании ‘веди себя хорошо’), *я рожу себе другого, а тебя отдам цыганам* (**угроза**)²¹.

В эмоциональном шантаже мы часто имеем дело с **предупреждением**. Это речевой акт, в котором говорящий заранее информирует слушающего о наличии некоторой ситуации либо о возможном развитии событий, которое он должен учесть при осуществлении планируемых действий²². Сходство между предупреждением и угрозой сразу заметно, а принципиальное различие между ними заключается в том, что в угрозе говорящий указывает на определённые последствия для адресата в случае невыполнения требований. Последствия – это чаще всего конкретные действия говорящего в ущерб слушателя, напр. *Я убью тебя, я уволю тебя, я лишу тебя наследства* и т.п. Зато в предупреждении говорящий больше ориентирован на предотвращение нежелательного поведения адресата, и, следовательно, не определяет чётко последствия его действий. Некоторые лингвисты пытаются установить отношения подобия между речевым актом угрозы и речевым актом предупреждения. И так, например, Е.В. Ерофеева приводит мнение, что «угроза может становиться предупреждением и наоборот в зависимости от того, представляет собой говорящий санкционную силу или нет. Если говорящий сам готов применить определённые санкции в отношении неподчинившегося адресата, то речь идет об угрозе»²³.

В эмоциональном шантаже мы имеем дело с предупреждением в случае общения с шантажистом типа «Добровольная жертва». Это человек, который

18 <http://psicoterapia.ru/problemy-s-roditelyami>, доступ 11.07.2017.

19 https://www.rusdialog.ru/news/79528_1474054901, доступ 10.07.2017.

20 <http://4mama.ua/kids/raising/1338-kakie-oshibki-v-vospitanii-rebenka-dopuskayut-pochti-vse-roditeli>, доступ 15.07.2017.

21 https://www.jv.ru/news/psikhologhiia/soviety_i_priemy/17784-kak-reagirovat-na-emocionalnij-shantazh.html, доступ 5.07.2017.

22 Мария Г. Безяева, *Семантика коммуникативного уровня звучащего языка* (Москва: Издательство Московского университета, 2002), 458.

23 Ерофеева, „Речевые акты угрозы”, 241.

прибегает к более тонкому способу действия. Он пользуется в отношении со слушателем предупреждением, но оно относится к наказанию самого себя, напр.:

- (13) *Если ты уйдешь, я покончу с собой.*²⁴
- (14) *Если ты уйдешь, то я убью себя и детей!*²⁵
- (15) *Я люблю тебя, умру, если ты уйдешь.*²⁶
- (16) *Если ты мне не поможешь с математикой, я повешусь.*²⁷

Бывает, что в своих высказываниях шантажист пытается повлиять на собеседника, используя непосредственно выраженную **просьбу**, напр.:

- (17) *Не оставляй меня, прошу, я без тебя с тоски умру.*²⁸

Такие люди часто вызывают чувство вины у своих собеседников, им свойственно обвинять в своих неудачах окружающих. В их высказываниях часто появляются **предложения** для адресата сделать что-то, что принесёт им страдание или даже смерть, напр.:

- (18) *Можешь меня ранить, можешь убить, как хочешь... только не оставляй. Только дари те минуты счастья.*²⁹

По мнению авторов книги *Прагматика побудительных речевых актов в русском языке*³⁰ в предложении говорящий побуждает адресата совместно выполнить действие, совместно принять решение о выполнении действия или выражает свою готовность выполнить действие в интересах обоих участников коммуникативного процесса. Этим предложение отличается от просьбы и совета, интенции которых направлены на удовлетворение интересов только говорящего (просьба) или только адресата (совет). В эмоциональном шантаже, однако, польза адресата от предлагаемых говорящим действий является лишь кажущейся. Шантажист преподносит свои интересы как общие, а отказ выполнить требования называет эгоизмом, манипулируя слушателем напр.:

- (19) *Ты должен это сделать ради нас! А ты печешься лишь о себе, поэтому мы оба и страдаем!*³¹

24 https://www.cosmo.ru/sex-love/he_and_you/chto-delat-esli-partner-ugrozaet-suicidom/, доступ 5.07.2017.

25 <https://people.onliner.by/2016/03/04/neformat-9>, доступ 9.07.2017.

26 <https://ok.ru/profile/547823960909/statuses>, доступ 5.07.2017.

27 <https://otvet.mail.ru/question/170102814>, доступ 12.07.2017.

28 <https://www.stihi.ru/2014/02/14/8119>, доступ 5.07.2017.

29 <https://ficbook.net/readfic/829653>, доступ 17.07.2017.

30 Лысакова, Веселовская, *Прагматика побудительных речевых актов*, 102.

31 <http://irina-gold.com/2013/07/%D0%BF%D1%80%D0%B8%D0%B7%D0%BD%D0%B0%D0%BA%D0%B8-%D1%8D%D0%BC%D0%BE%D1%86%D0%B8%D0%BE%D0%BD%D0%B0%D0>

2. Оценочные речевые акты

К этой группе относятся акты речи, в которых говорящий выражает свои положительные или отрицательные суждения относительно совершенного адресатом действия, а также личной ситуации и окружающей действительности. В эмоциональном шантаже мы встречаем чаще всего принадлежащий к этой группе **упрёк**. Это самостоятельный речевой акт, в котором говорящий имплицитно выражает отрицательную оценку поведения адресата, намереваясь оказать эмоциональное воздействие, отвечающее интересам упрекающего³². В анализируемом материале, для достижения своей коммуникативной цели говорящий преимущественно использует риторические вопросы. Это предложения, которые имеют только формальные признаки вопросов и задаются не с целью получения информации, а с целью передачи её в особой экспрессивной форме, напр.:

(20) *Почему ты заставляешь меня так страдать? За что?*³³

Риторические вопросы, по существу, ассерции, приводятся в форме вопросов для того, чтобы усилить перлокутивный эффект и убедить адресата к действию. В свете вышеизложенного, предложение *Почему ты заставляешь меня так страдать?* принимает прагматическое значение 'я страдаю из-за тебя и хочу, чтобы ты об этом знал'. Цель таких коммуникативных действий – вызвать у собеседника чувство вины. Такие стратегии в основном использует шантажист типа «Мученик». Это человек, который часто не задумывается о причинах своих неудач, а во всех своих поражениях обвиняет других людей.

В эмоциональном шантаже упрекающий для достижения своей цели рядом с риторическими вопросами пользуется также иронией, т.е. издевкой, скрытой в с виду одобрительном высказывании. Это иллюстрируется приведенным ниже примером, в котором говорящий иронически утверждает, что чувствует себя отлично, а потом описывает своё печальное положение:

(21) *Ты спрашиваешь как мои дела...??? Да всё отлично. Ты же помнишь... каково это... рвать живые отношения?? Корчиться от боли... которая приходит после понимания...что твой любимый человек всё то время... что вы были вместе... тупо врал о своей любви.??? Оооо...а тело... которое рвётся в твои руки... сдерживать думаешь легко...???...Нет...Плохо мне без тебя...Вить хочется... Но так надо...иначе ты и дальше будешь топтаться о мои чувства...Убивая*

[%BB%D1%8C%D0%BD%D0%BE%D0%B3%D0%BE-%D1%88%D0%B0%D0%BD%D1%82%D0%B0%D0%B6%D0%B0-%D0%BD%D0%B5-%D0%BF/](#), доступ: 18.07.2017.

32 Ср. Татьяна А. Давыдова, „Речевой акт упрека в английском языке” (Автореферат докторской диссертации, Иркутск, 2003), 5.

33 <http://01vyacheslav.livejournal.com/1016551.html>, доступ 10.07.2017.

*моё самоуважение. Но лучшие локти кусать... чем продолжать эти «непонятные отношения»... Каково мне...???*³⁴

3. Коммиссивные речевые акты

Из класса коммиссивов в эмоциональном шантаже мы имеем дело с **обещанием**. Это речевой акт, иллюкутивная цель которого заключается в принятии говорящим искреннего обязательства выполнить / не выполнить определённое действие в пользу адресата³⁵. Эту стратегию использует прежде всего шантажист типа «Торговец ложными надеждами». Он действует очень тонко и изощрённо. Он не вызывает у собеседника чувства вины, не угрожает ему и не запугивает его. Он сосредоточен на положительных эффектах удовлетворения его ожиданий. Шантажист взамен за выполнение своих требований обещает всевозможные вещи – в зависимости от того, чего ожидает собеседник. Это может быть карьера, деньги, помощь, поддержка, любовь и так далее, напр.:

- (24) *А если будешь держать язык за зубами, я увеличу сумму в пять раз*³⁶.
 (25) *Если ты будешь хорошей и послушной девочкой, я не причиню тебе вреда, а, наоборот, во всем и всегда буду помогать и оберегать*³⁷.
 (23) *Я дам тебе всё, а ты взамен просто должна подписать эту бумажку*³⁸.

Эта коммуникационная стратегия часто используется в семейных отношениях и в отношениях с детьми, напр.:

- (22) *Лёва, будешь хорошо себя вести – купим тебе новенький велосипед!*³⁹

Итак, проведённый анализ показал, что эмоциональный шантаж это явление, которое сложно расшифровать в процессе коммуникации. Он реализуется при помощи речевых актов, принадлежащих разным классам. Самую многочисленную группу представляют директивные речевые акты, в которых гово-

34 <https://ok.ru/ne.sterva/topic/67077302594326>, доступ 10.07.2017.

35 Ольга В. Гашева, „Речевой акт обещания в современном французском и английском языках: семантико-прагматический и грамматический аспекты“, *Человек и наука*, доступ 19.07.2017, <http://cheloveknauka.com/rechevoy-akt-obeschaniya-v-sovremennom-frantsuzskom-i-angliyskom-yazykah-semantiko-pragmaticeskij-i-grammaticeskij-aspe>.

36 <https://ranobebook.com/book/bog-prestupnosti.8/chapter/glava-16-zavysHENnye-ambitsii-chast-3.17>.

37 <https://www.litmir.me/br/?b=572929&p=12>, доступ 18.07.2017.

38 <https://www.wattpad.com/story/101747230-%D1%8F-%D0%B6%D0%B5%D0%BD%D0%B0-%D0%BC%D0%B8%D0%BB%D0%BB%D0%B8%D0%BE%D0%BD%D0%B5%D1%80%D0%B0-slow-updating>, доступ 18.07.2017.

39 http://ruanekdot.ru/news/velosiped_za_khoroshee_povedenie_a_za_plokhoe_skripku/2016-10-26-4278, доступ 19.07.2017.

рящий побуждает адресата выполнить какое-либо действие. Они могут быть дифференцированы с точки зрения иллюкативной силы: самые слабые – это предложения, затем просьбы и предупреждения, а в конце требование и угроза (которая характеризуется директивно-коммиссивными признаками). Следующая группа речевых актов, которые можно найти в эмоциональном шантаже – это оценочные речевые акты, а среди них – упрёк. Третья группа – это коммиссивы. Мы включаем в эту группу обещание, целью которого является принятие говорящим искреннего обязательства выполнить определённое действие в пользу адресата. Все указанные речевые акты чаще всего принимают имплицитную форму. Цель всех этих коммуникативных действий – повлиять на эмоции собеседника. Осуществляется это с помощью вызывания угрызений совести, запугивания или давания обещаний по важным для адресата вопросам. Мы часто становимся жертвами такой деятельности, поэтому очень важно понять подобные механизмы манипулирования человеческими эмоциями и быть в состоянии защититься от них.

Резюме

Объектом данного исследования являются речевые акты, выступающие в эмоциональном шантаже. Примеры были почерпнуты из интернет-коммуникации. Эмоциональный шантаж – это манипулирование собеседником с использованием эмоций, соединяющих отправителя и получателя. Таким образом, он становится скрытой формой речевой агрессии, понимаемой как коммуникативное действие, ориентированное на то, чтобы вызвать негативное эмоциональное состояние у объекта речевого воздействия. Среди проанализированных в статье речевых актов были: директивы (требование, предупреждение, просьба и предложение), оценочные речевые акты (упрёк), коммиссивы (обещание), а также коммиссивно-директивный речевой акт – угроза.

Библиография

- Безяева, Мария Г. *Семантика коммуникативного уровня звучащего языка*. Москва: Издательство Московского университета, 2002.
- Гашева, Ольга В. „Речевой акт обещания в современном французском и английском языках: семантико-прагматический и грамматический аспекты”. Доступ 19.07.2017. <http://cheloveknauka.com/rechevoy-akt-obeschaniya-v-sovremennom-frantsuzskom-i-angliyskom-yazykah-semantiko-pragmaticheskij-i-grammaticheskij-aspe>.
- Давыдова, Татьяна А. *Речевой акт упрека в английском языке. Автореферат диссертации на соискание учёной степени кандидата филологических наук*. Иркутск, 2003.

- Серл, Джон. „Классификация иллокутивных актов”. *Новое в зарубежной лингвистике*, вып. XVII, *Теория речевых актов* 17 (1986): 170–194.
- Ерофеева, Елена В. „Речевые акты угрозы и предупреждения и их косвенная реализация во французском дискурсе”. *Политическая лингвистика* 50 (2014), 4: 240–247.
- Комалова, Лилия Р. „Типология мультилингвальной вербализации эмоционального состояния «агрессия» (на материале разносистемных данных корпусной лингвистики)”. Докторская диссертация, Москва: Московский государственный лингвистический университет, 2016.
- Лазебная, Ирина Б. „Особенности выражения речевой агрессии в современном английском языке”. Докторская диссертация, Автореферат, Белгород: Белгородский государственный национальный исследовательский университет, 2007. Доступ 5.07.2017. <http://www.dissercat.com/content/osobennosti-vyrazheniya-rechevoi-agressii-v-sovremennom-angliiskom-yazyke>.
- Лысакова, Ирина П., Татьяна М. Веселовская, *Прагматика побудительных речевых актов в русском языке*. Щecin–Росток: PRINR GROUP Sp. z o. o., 2008.
- Ожегов, Сергей И., Наталия Ю Шведова, *Толковый словарь русского языка*. Москва: Азбуковник, 2002.
- Омельяненко, Виталий Л. *Теория и методика воспитания*. Доступ 16.07.2017. https://uchebnikonline.com/pedagogika/teoriya_i_metodika_vihovannya_omelyanenko_v1/grupi_nepryamih_vimog.htm.
- Седов, Константин Ф. „Речевая агрессия и агрессивность как черта речевого портрета”. В: *Социальная психоллингвистика: Хрестоматия*, ред. Константин Ф. Седов, 250–277. Москва: Лабиринт, 2007.
- Солдатов, Антон. „Эмоциональный шантаж: как не дать собой манипулировать”. Доступ 5.07.2017. <http://www.psychologies.ru/self-knowledge/communication/emotionalnyiy-shantaj-kak-ne-dat-soboy-manipulirovat>.
- Форуард, Сюзан, Донна Фрейзер, *Эмоциональный шантаж*. Перевод: Александр Савинов. Москва: АСТ, 2005.
- Pawełec, Marta, Jacek Łukasiewicz, „Szantaż emocjonalny w relacjach rówieśniczych”. *Rocznik Nauk o Rodzinie i Pracy Socjalnej* 59 (2012), 4: 299–312.
- Prokop, Izabela. *Aspekty analizy pragmatycznej*. Poznań: Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza, 2010.
- Przybyła, Olga. *Akty mowy w języku nauczycieli*. Katowice: Wydawnictwo UŚ, 2004.
- Trysińska, Magdalena. *Akty mowy jako klucz do interpretacji postaw rodzicielskich. Wycho-wawcze, komunikacyjne i edukacyjne aspekty filmów animowanych dla dzieci (na przykładzie filmów emitowanych w MiniMini+ i Cartoon Network)*. Warszawa: Wydawnictwo Wydziału Polonistyki UW, 2015.

SPEECH ACTS AS PRAGMATIC DETERMINANTS OF VERBAL AGGRESSION
IN EMOTIONAL BLACKMAIL

Abstract

The subject of the given analysis is speech acts that are presented in emotional blackmail. The examples were excerpted from Internet communication. Emotional blackmail means manipulating interlocutor by using emotions that bound the sender and the receiver. This way it becomes a hidden form of verbal aggression, which is understood as a communicative action aiming at causing negative emotional state in a manipulated person. Analyzed speech acts are those of directives (demand, warning, request and suggestion), expressives (reproach), commissives (promise) and of a commissive-directive type of speech acts – threat.

Keywords: speech acts, emotional blackmail, verbal aggression

AKTY MOWY JAKO PRAGMATYCZNE WYZNACZNIKI AGRESJI JĘZYKOWEJ
W SZANTAŻU EMOCJONALNYM

Abstrakt

Tematem przedstawionej analizy są akty mowy występujące w szantażu emocjonalnym. Przykłady zostały zaczerpnięte z komunikacji internetowej. Szantaż emocjonalny oznacza manipulowanie rozmówcą przy wykorzystaniu emocji łączących nadawcę i odbiorcę. W ten sposób staje się on ukrytą formą agresji językowej, rozumianej jako działanie komunikacyjne, mające na celu wywołanie negatywnego stanu emocjonalnego u manipulowanej osoby. Wśród przeanalizowanych w artykule aktów mowy znalazły się akty z grupy dyrektywów (żądanie, ostrzeżenie, prośba i propozycja), aktów oceniających (zarzut), akty z grupy komisywów (obietnica) oraz akt mowy o charakterze komisywno-dyrektywnym – groźba.

Słowa kluczowe: akty mowy, szantaż emocjonalny, agresja językowa